

EC3 – Travail de groupe 2h

☐ Instructions officielles EC3 : Pour la partie 3 (Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire), il est demandé au candidat de traiter le sujet :

- en développant un raisonnement ; **[au moins 4 §AEI]**
- en exploitant les documents du dossier ;
- en faisant appel à ses connaissances personnelles ;
- en composant une introduction, un développement, une conclusion.

Il sera tenu compte, dans la notation, de la clarté de l'expression et du soin apporté à la présentation.

- 1) Sans regarder les documents, à l'aide de vos seules connaissances de cours, analysez le sujet afin d'énoncer le plus d'**affirmations** qui répondent au sujet.
- 2) Consultez les documents en vous demandant pour chacun comment vous pourriez l'utiliser pour répondre au sujet.
- 3) Amender si besoin vos affirmations énoncées dans l'étape 1 à l'aide des informations nouvelles issues des documents.
- 4) Ordonnez vos affirmations dans un plan en 2 parties ou sans partie mais dans un continuum logique.
- 5) Rédigez une courte introduction qui présente le sujet (définition des mots clés obligatoire) et annonce le plan de la réponse.
- 6) Rédigez vos § en utilisant la méthode AEI
- 7) Rédigez une brève conclusion qui fait le bilan de votre développement en rappelant les affirmations.

Sujet : À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez qu'on ne peut pas réduire la monnaie à ses seules fonctions économiques.

Document 1 : L'expérience du *credito* argentin

Alors qu'au milieu des années 1990, la situation économique de l'Argentine se détériore fortement, les pouvoirs publics imposent de fortes restrictions sur les retraits d'argent et sur le crédit. Face à la pénurie de ressources monétaires, des clubs de troc se mettent en place, destinés à faciliter l'échange de biens et de services sans la médiation d'un argent devenu trop rare. Plusieurs centaines de milliers de membres viennent bientôt y échanger produits et services. Si les échanges se font d'abord sans aucun intermédiaire, très vite, la détermination des équivalences soulève des problèmes : si la personne A propose des vêtements, la personne B ses compétences de plombier et la personne C de la farine, comment faire si A a besoin de farine et C d'un plombier ? Un moyen de paiement propre à ces structures a ainsi été mis en place : le *credito*. La mise en réseau en 1996 des clubs de troc rend le phénomène particulièrement important. D'abord localisé à certaines entités régionales, le *credito* se diffuse assez rapidement à l'échelle nationale, au point que certaines administrations l'accepteront au titre de moyen de paiement fiscal. La vie du *credito* sera cependant très éphémère. Les « centres émetteurs », c'est-à-dire la direction des clubs de troc, se montrant incapables d'empêcher ni la falsification ni la surémission, le *credito* connaît alors l'inflation, son pouvoir d'achat s'effondre, il ne peut plus servir de monnaie de compte et se voit concurrencé par le retour du troc, au peso et même au dollar. Plus personne ne veut échanger ses biens ou ses services contre des *creditos*, car leur valeur n'est plus garantie : nul n'est plus sûr de pouvoir réutiliser le lendemain les *creditos* acquis dans la journée.

Source : Damien de Blic et Jeanne Lazarus, « Sociologie de l'argent », Repères La Découverte, 2007, p. 25.

Document 2 : Le sexe des dépenses

Produits	% du total payé par les femmes
Vêtements de femmes	90
Vêtements d'enfants	85
Nourriture	80
Soins aux enfants, dépenses scolaires	78
Santé	59
Biens pour la maison	51
Tabac	43
Loisirs	42
Vêtements d'hommes	40
Vacances	36
Jeu	35
Repas pris en dehors de la maison	34
Travaux dans la maison	33
Véhicules à moteur	31
Alcool	27

Lecture : en moyenne, auprès des 3676 personnes interrogées, sur 100 livres dépensées pour acheter de l'alcool, 27 le sont par les femmes et 73 par les hommes.

Source : Damien de Blic et Jeanne Lazarus, « Sociologie de l'argent », Repères La Découverte, 2007, p. 87.

Document 3 : L'argent du couple, l'argent dans le couple

Malgré le langage du don et le désintérêt affiché par les couples, il existe des relations de pouvoir et des inégalités dans les prises de décision, dans l'accès à l'argent, le travail de gestion et d'administration des finances... La thèse centrale du livre est en effet la suivante : « les principes de l'amour romantique, de la solidarité et du désintérêt au fondement de la relation conjugale contemporaine n'excluent pas pour autant les inégalités et les rapports de pouvoir » (p 19). Caroline Henchoz montre que les dimensions financières des relations amoureuses se créent en silence, dans le repli de l'idéal amoureux du don et du désintérêt. La plupart des personnes interrogées décrivent leur organisation financière comme naturelle, ordinaire, logique : elle ne serait pas issue de négociations explicites autour de la répartition des tâches et des responsabilités de chacun des partenaires. Cette absence apparente de négociation conjugale autour des questions monétaires doit être remarquée⁽¹⁾. La construction conjugale des usages et significations de l'argent n'est cependant pas un processus linéaire et prédéterminé. De nombreux couples avancent par tâtonnements, par l'expérimentation de plusieurs modèles financiers. Le passage du groupe conjugal au groupe familial avec la naissance d'un enfant requiert notamment une réorganisation financière de la vie en commun, la naissance étant souvent accompagnée de la diminution de l'engagement professionnel des femmes et de leurs ressources économiques. Un nouvel équilibre de la balance des contributions de chacun à la sphère familiale doit être instauré qui chamboule le primo équilibre. D'autant plus, que doit être pris en compte, au titre des contributions féminines (le plus souvent) la reconnaissance du travail domestique et familial, qui n'est pas socialement valorisé, mais qui fait partie intégrante de l'équilibre des échanges.

(1) L'auteure montre que la négociation est évitée dans les couples comme une potentielle mise en danger de celui-ci, et que c'est lors de la construction familiale, avec l'arrivée du premier enfant, que la négociation a le plus souvent lieu. De plus, la négociation est également une pratique genrée.